

Подразделение	Функции	Штаты и структура управления,	Оборудование	Помещения Площадки	Финансирование
1	2	3	4	5	6

2.2. Разработка методического обеспечения проекта.

2.3. Разработка плана спортивных и культурных мероприятий на летних спортивных площадках УрФУ.

3. Продвижение и PR проекта.

Механизм реализации финансово-хозяйственной деятельности ПЛСОЛ УрФУ.

Финансово-хозяйственная деятельность ПЛСОЛ УрФУ может осуществляться на материально-технической базе, закрепленной университетом за ПЛСОЛ УрФУ, а также созданной за счет средств, которые поступают от деятельности ПЛСОЛ УрФУ.

Внебюджетное финансирование ПЛСОЛ УрФУ осуществляется за счет:

- средств, поступающих от реализации договоров с учреждениями, организациями и другими заказчиками;
- средств, полученных за выполнение образовательной, консультационной деятельности, от реализации учебных, методических научных и других разработок;
- средств, полученных от дополнительных медицинских, психологических и физкультурно-оздоровительных услуг;
- средств, полученных от реализации учебно-методической литературы;
- безвозмездных или благотворительных взносов, пожертвований предприятий, организаций, учреждений и граждан (родителей);
- других источников финансирования, предусмотренных законодательством.

Варианты дальнейшего развития проекта:

- создание НОЦ СОТ научно-образовательного центра спортивно-оздоровительных технологий согласно п. 8 перечня мероприятий (Приложение № 3 к программе развития УрФУ); Создание новых научно-образовательных центров по приоритетным направлениям науки и техники;
- участие в апробации и реализации в УрФО Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса.

УДК 378.147.88

М. А. Кузьмин, К. О. Остратова

ОРГАНИЗАЦИЯ ЛЕТНЕЙ ПРАКТИКИ ЗА ГРАНИЦЕЙ КАК УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА

На сегодняшний день туризм продолжает развиваться высокими темпами, что, несомненно, заставляет обращать на себя пристальное внимание качество подготовки студентов выпускающих кафедр сервиса и туризма и выходить на новый, более высокий уровень. Как же поспособствовать тому, чтобы выпускники нашего вуза смогли составить достойную конкуренцию выпускникам других вузов в данном направлении? Способов и путей существует достаточно: ввести дополнительные факультативы, усилить преподавательский состав и прочее. Но самым, на наш взгляд, эффективным путем является организация летней практики за границей.

© Кузьмин М. А., Остратова К. О., 2014

В чем преимущества такой практики? Во-первых, студенты смогут подкрепить теоретические знания практическими навыками: работа на местах. Во-вторых, студенты, как временный персонал (на сезон), смогут получить бесценный опыт, который требуется повсеместно при устройстве на работу. В-третьих, студенты так же смогут поднять уровень своего иностранного языка. Наконец, кроме всего вышеперечисленного, студенты смогут усилить профессиональные компетенции, выработать в коммуникативные навыки, стрессоустойчивость. И, помимо прочего, еще и заработать денег на оплату своего обучения.

Минусом организации заграничной практики может являться, пожалуй, только то, что студенты будут вынуждены «закрывать» сессию досрочно (т. к. период работы зачастую начинается в середине апреля). Безусловно, можно поехать и позже, но тогда теряется смысл (образовательный аспект) такой практики. В начале сезона компании проводят тренинги – обучение для своих стажеров (студентов-практикантов). Если студент придет позже, он может не застать процесса обучения. Досрочная сессия – это вторая сторона монеты. Но ускоренное овладение теоретическими знаниями компенсируется мощной практической базой.

Как организовать заграничную практику для студентов? Вот несколько шагов к достижению цели.

Первое, что необходимо, – это определиться с выбором компании для сотрудничества.

Затем университет должен заключить договор с компанией (о предоставлении мест на летнюю практику), что значительно облегчит организацию досрочной сессии для студентов.

Следующий шаг – проведение первичного кастинга – собеседования, где университет отбирает студентов для прохождения заграничной практики (естественно, что все подряд не должны попадать туда: те, кто имеют академические задолженности, например). Возможность такой практики должна быть для студентов своеобразной наградой за прилежную учебу: провести лето за границей, да еще и получить за это деньги! Этого достоин не каждый.

Затем собеседование будет проводить сама компания, с которой заключили договор. Именно они будут набирать себе персонал на будущий летний сезон, поэтому необходимо будет организовать своеобразный кастинг, на основе личной беседы с каждым.

Последний этап – это уже оформление документов, необходимых для сдачи студентом сессии досрочно; оформление необходимых документов для выезда за пределы страны; окончательные сборы; вылет студента на места прохождения практики.

Что может предложить рынок компаний? Ряд направлений для практики огромен, как и число компаний, предлагающих их. Coral Travel, Pegas Touristic, SunMar, Tez Tour и прочие. Основное направление этих компаний на лето – это Турция. Есть так же менее изученное туристическое направление, которое стремительным рывком влетело на рынок туристских услуг – это Греция (компания Mouzenidis Travel). Мы предлагаем выбрать именно эту компанию для заключения договора на практику.

Mouzenidis Travel. Эта компания существует на рынке уже 18 лет. С каждым годом спектр ее услуг только расширяется. Компания Mouzenidis Travel работает на рынке с 1995 г. Головной офис расположен непосредственно в Греции (город Салоники). В общей сложности на территории Греции функционируют 14 офисов на всех курортах: Салоники, Афины, Халкидики, Пиерия, Кастория, о. Крит, о. Корфу, о. Родос, о. Тасос, о. Закинф и п-ов Пелопоннес. Студенты могут по распределению попасть работать в любой из регионов, а если он/она будут высказывать свои пожелания, то они будут учитываться (по возможности).

На территории Греции работает много компаний, но Mouzenidis Travel является крупнейшим холдингом, который имеет один из лучших автобусных парков в Греции, офисы во всех регионах страны, собственную авиалинию, несколько VIP-залов в аэропорту, широчайшую отельную базу, безупречную организационную структуру предприятия и т. п.

Компания предлагает следующие услуги:

- встреча гостей в аэропорту;

- сопровождение гостей до их отелей и затем обратно в аэропорт при помощи гида (трансфер);
- размещение гостей в отеле;
- продажа экскурсионной программы и индивидуальных туров;
- помощь при общении с сотрудниками отеля, а также решение возникающих проблем;
- VIP- и MICE-сервис.

Какие должности для студентов может предложить компания? Работу гидами: отельными, трансферными или экскурсионными. Любая из категорий работы, выбранных студентом, будет соответствовать его основным потребностям, особенностям:

- отельный гид отвечает за размещение гостей в отеле, предоставление необходимой информации по месту пребывания (welcome – встреча), продажу и провозжание экскурсий, решение проблем гостей, является посредником при общении между гостями и сотрудниками отеля, несет финансовую ответственность за некоторую часть прибыли компании (деньги за продажу экскурсий);
- экскурсионный гид занимается сопровождением экскурсий. Рассказывает интересную информацию в дороге в автобусе, чтобы гости не сильно утомлялись дорогой, а были заняты интересным рассказом: мифа, легенды, занимательные факты. Если студент проявит заинтересованность и соответствующий уровень подготовки, то имеет все шансы стать полноценным экскурсоводом и вести экскурсионные туры самостоятельно;
- трансферный гид сопровождает гостей из аэропорта в отель и наоборот. Дает первичную информацию о стране пребывания: валюта, время, погода, основные особенности.

Прохождение студентами практики за границей? Безоговорочно – да. Это огромный опыт, который даст студентам мощную платформу и неоспоримые преимущества перед выпускниками других вузов.

УДК 642.09.004.9

М. А. Кузьмин, Н. А. Федоров

ЭЛЕКТРОННОЕ МЕНЮ ДЛЯ РЕСТОРАНОВ

Меню уже давно не является простым инструментом продаж, каталогом кулинарных идей или способом что-то предложить клиенту. Это краеугольный камень ресторанного дела: не только «лицо ресторана», но и предмет его гордости.

Часто бывает так, что меню отодвигают на второй план, отдавая предпочтение интерьеру или оформлению вывески. К сожалению, владельцы и управляющие ресторанами редко задумываются о том, что они, в лучшем случае, недозарабатывают, а в худшем – теряют прибыль и лояльность клиентов при таком подходе.

Известно, что меню должно полностью соответствовать заранее выбранной концепции ресторана, то есть быть «в формате» заведения. Нужно уметь «слиться» со своими гостями так, чтобы можно было без труда предугадать и точно представить предполагаемые их пожелания. Мы бы добавили, что в век высочайшей конкуренции и научно-технического прогресса для достижения лучших результатов в любой из отраслей, в том числе ресторанной, нужно идти в ногу со временем, а электронное меню как раз то, что для этого нужно.

Электронное меню для ресторанов и кафе полностью заменяет традиционное и предлагает целый ряд дополнительных функций. Оно не только является каталогом продаж и